CARLOS AIR SEVERO MACHADO

PARA CONQUISTAR O SIM, ELIMINE O NÃO

O GAME DA BARGANHA

DO MESMO AUTOR DE
"RICO POBRE: A DIFERENÇA NÃO É O DINHEIRO" E
"EMPREENDER - NÃO É SOBRE QUEM TEM MAIS TALENTO, É SOBRE QUEM TEM MAIS FOME"

Copyright © 2024 – Carlos Air Severo Machado

Todos os direitos reservados. Este livro, e-book, áudio-book ou qualquer parte dele não pode ser reproduzido ou utilizado de forma alguma sem autorização expressa, por escrito, do autor, exceto pelo uso de citações breves em uma resenha ou avaliação do mesmo.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Machado, Carlos Air Severo
Para conquistar o sim, elimine o não : o game da barganha / Carlos Air Severo Machado. -- 1. ed. -- Curitiba, PR : Ed. do Autor, 2023.

ISBN 978-65-00-83621-9

1. Autoajuda 2. Desenvolvimento profissional 3. Dinheiro - Administração 4. Investimentos 5. Negociação 6. Negociação em negócios 7. Negociação em vendas I. Título.

23-177128 CDD-658.81

Índices para catálogo sistemático:

1. Negociação : Habilidades : Desenvolvimento : Administração 658.81

Aline Graziele Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

OBRA REVISADA PELA EQUIPE EDITORIAL

Sobre o Autor

Carlos Air é natural de Porto Alegre - RS. Com apenas 11 anos de idade começou a trabalhar como office-boy na cidade de Candelária, no interior do Rio Grande do Sul. Depois se estabeleceu em Curitiba - PR. Com 14 anos, teve a sua carteira de trabalho assinada – naquele período era permitido. Entre seus 18 e 19 anos tentou um negócio próprio que prosperou, mas posteriormente acabou findando devido a sua falta de educação financeira. Já adulto, em boa parte da sua trajetória, trabalhou na área comercial em grandes empresas no Brasil. Nos Estados Unidos, foi gestor comercial de uma instituição de ensino. Entre os cursos realizados no País, estudou Empreendedorismo em Economias Emergentes, em Harvard. E também foi fundador e CEO da AIR CBA New York. Publica artigos e escreve para diversos meios de comunicação. É também colunista de finanças e empreendedorismo de uma grande instituição de Curitiba e de um respeitado jornal de União da Vitória – PR e Porto União – SC.

Desde 2012 passou a palestrar nos tempos livres sobre educação financeira para pequenos grupos, igrejas, empresas de pequeno, médio e grande porte, e também em multinacionais. Autor do Best-seller **"RICO POBRE – A Diferença Não é o Dinheiro"**. Obra distribuída em Países como França, Espanha, Colômbia, Argentina, Uruguai, Chile, México e Estados Unidos. E também autor do livro **"EMPREENDER – Não é Sobre Quem Tem Mais Talento, é Sobre Quem Tem Mais Fome"**.

“Uma das melhores maneiras de persuadir as pessoas é ouvi-las.”

Agradecimentos

Este livro, como qualquer outro, tem uma longa ascendência. Muitas pessoas, situações e experiências moldaram meu pensamento ao longo dos anos. A esse respeito, preciso dizer que o trabalho neste manuscrito começou há muito tempo.

Apesar dessa qualificação, o que se segue é principalmente o resultado de muitos anos de envolvimento direto em milhares de negociações. Durante esse período, aproveitei imensamente o trabalho com muitas pessoas as quais aprendi imensamente.

No entanto, eu seria negligente se não mencionasse especificamente algumas pessoas que contribuíram para o meu desenvolvimento. Embora elas não possam ser responsabilizadas por nada que eu tenha escrito, seus nomes seguem: in memoriam à Wilma Bonet Ripalda, in memoriam à Tamara Izabele dos Santos Machado, minha querida filha Victoria Grace L. Machado, minha mãe Suzana M. Severo, meu pai Carlos Aldir Della Favera Machado, minha madrasta Lucília Machado e à todos meus irmãos e irmãs, amigos e amigas e algumas pessoas com quem tive a oportunidade de conviver.

Ao escrever este livro meu propósito não era produzir um trabalho acadêmico para um especialista, mas escrever um guia prático e de fácil

leitura para leigos. Os pensamentos e exemplos devem fazer sentido por conta própria. Se não o fizerem, mesmo uma nota de rodapé não pode fornecer a salvação. Isso foi feito para facilitar a compreensão dos conceitos gerais subjacentes. Obviamente, em alguns casos, fiz sugestões irônicas, em sentido figurado - não devem ser tomadas literalmente.

Não é minha intenção prescrever comportamento ou dizer o que você deve querer. Em vez disso, meu objetivo é iluminar sua realidade e suas oportunidades. Ao fazer isso, apontarei o pensamento e os comportamentos que podem estar limitando você, bem como as opções e alternativas que você pode escolher. Cada um de vocês, então, dentro de seu próprio conforto e sistema de crenças, terá uma maneira de obter o que deseja, com base em suas necessidades específicas.

SUMÁRIO

PREFÁCIO ..... oo

INTRODUÇÃO ..... oo

CAPÍTULO 1 * SIM, VOCÊ PODE ..... oo

Gerando competição ..... oo

Satisfazer necessidades ..... oo

Pode haver mais flexibilidade ..... oo

O ultimato ..... oo

Fraquezas – uma espécie de força ..... oo

Fazendo o último valer ..... oo

CAPÍTULO 2 * AS TRÊS VARIÁVEIS CRUCIAIS ..... oo

Poder ..... oo

Tempo ..... oo

Informação ..... oo

CAPÍTULO 3 * TIPOS DE NEGOCIAÇÃO ..... oo

Vencer a todo custo ..... oo

Negociar para satisfação mútua ..... oo

A técnica ganha-ganha ..... oo

CAPÍTULO 4 * NEGOCIANDO QUALQUER COISA, EM QUALQUER LUGAR 00

Negociação por telefone, mensagem de texto ou e-mail 00

Subindo 00

Levando para o lado pessoal 00

CAPÍTULO 5 * VENCE QUEM RESISTE MAIS – PACIÊNCIA 00

CAPÍTULO 6 * SAIBA FAZER PERGUNTAS 00

CONCLUSÃO 00

PREFÁCIO

Para Conquistar o SIM, Elimine o NÃO – O GAME DA BARGANHA, é um livro que descreve de maneira instigante e simplificada a "negociação;" habilidade esta essencial que todos nós usamos diariamente, quer percebamos ou não. Desde persuadir nossos filhos a comer vegetais até fecharmos negócios multimilionários. A negociação é uma ferramenta indispensável para alcançar nossos objetivos e conseguir o que queremos.

No entanto, apesar de sua importância, a negociação é muitas vezes mal compreendida e subestimada. Muitas pessoas veem a negociação como um jogo de soma zero, no qual o ganho de uma pessoa é necessariamente a perda da outra. Eles veem a negociação como uma batalha de vontades, na qual cada lado tenta superar o outro para conseguir o que deseja.

Mas a negociação não precisa ser uma guerra. Na verdade, os melhores negociadores são aqueles que conseguem encontrar soluções mutuamente benéficas que satisfaçam os interesses de todas as partes envolvidas. Eles não veem a negociação como uma competição, mas sim como um processo colaborativo de resolução de problemas.

Neste livro, exploraremos a arte e a ciência da negociação. Examinaremos os diferentes tipos de negociação, os princípios-chaves da negociação eficaz e as habilidades e estratégias necessárias para ser um negociador bem-sucedido.

Também veremos a psicologia da negociação, incluindo o papel das emoções, preconceitos e limitações cognitivas na formação de nosso comportamento de negociação.

Ao longo do livro, usaremos exemplos do mundo real para ilustrar nossos pontos, com base nas experiências de negociadores bem-sucedidos de diversas áreas. Também forneceremos exercícios práticos e ferramentas que você pode usar para melhorar suas habilidades de negociação e aplicá-las em sua própria vida.

Esteja você negociando um bem, resolvendo um conflito ou simplesmente tentando fazer as coisas do seu jeito, este livro lhe dará o conhecimento e a confiança de que você precisa para ter sucesso.

Os editores

INTRODUÇÃO

Em qualquer negociação seja ela profissional ou pessoal, você precisa encontrar uma maneira de mostrar gentilmente o seu objetivo ou desejo, “sem que as pessoas se sintam encurraladas, constrangidas ou atacadas”.

A negociação é uma conversa colaborativa, um meio de resolução de problemas e uma oportunidade de transformação. No processo dessa transformação, todas as partes envolvidas devem conseguir o que desejam; nenhum lado deve se sentir como o perdedor.

Como alavancar efetivamente esse equilíbrio de dar e receber requer habilidade e prática, mas dominar a arte da negociação não é impossível. Por meio da definição de objetivos, preparação e curiosidade, até os negociadores iniciantes podem se equipar com as ferramentas para conseguir o que desejam.

Um excelente exercício nesta preparação seria; antes de conseguirmos que alguém diga sim, praticarmos dizer não (assim saberemos o que fará os outros dizerem não para nós).

Um aspecto natural da negociação é a rejeição. Antes que você se sinta à vontade para pedir o que deseja, se acostume a dizer “não”. À medida que você se sente mais à vontade para praticar dizendo não, fica mais à vontade

com a ideia de outras pessoas dizerem não à você, e isso o ajudará a se sentir mais à vontade para perguntar.

Outro prática neste aprimoramento seria; rejeitar todos os pedidos ou convites recebidos por 24 horas. Este exercício permitirá nos sentirmos à vontade para estabelecer limites. Dar a si mesmo permissão para recusar os outros em situações de baixa pressão, o ajudando a prepará-lo para a inevitabilidade de negar pedidos futuros.

Observe como os outros reagem quando você os rejeita. Para a maioria dos pedidos inconsequentes, seu "não" não arruinou o dia deles ou quebrou o relacionamento. O mesmo acontece quando os papéis são invertidos. Se você receber um "não", dependendo da importância do seu pedido, você pode tentar chegar a um acordo que agrade a ambas as partes ou pode decidir desistir do pedido.

Não leve a negociação para o lado pessoal. Muitas vezes as pessoas desistem de pedir o que querem porque não querem ser vistas como gananciosas ou um incômodo. No entanto, uma negociação tem muito pouco a ver com você. Não conseguir exatamente o que você quer não significa que a outra pessoa não goste de você ou que você não seja digno. Esse é um sentimento que não deve ser criado ou cultivado, pois acaba criando muitas vibrações ruins que nos fazem não querer negociar novamente no futuro.

Na maioria das negociações que envolvem dinheiro, você costuma negociar com um representante de uma empresa ou organização. Pedir a um representante de atendimento ao cliente um desconto em sua assinatura de

internet não é um ataque ao caráter dessa pessoa; negociar um salário mais alto com seu gestor ou superior não diminui seu salário, muito menos você. Só porque você pechincha com um humano não significa que a pessoa do outro lado será diretamente afetada. Não há problema em considerar suas próprias necessidades sobre as de uma corporação.

As consequências de negociar um aumento por exemplo, vão além do tamanho do seu contracheque; o dinheiro extra pode permitir que você matricule seus filhos em aulas de natação, faça um bem para sua família ou realize uma doação para uma instituição de caridade. “Ao perguntar, há mais benefícios acontecendo do que apenas o que está entrando em sua carteira”.

Tornar uma negociação menos pessoal não significa remover o elemento humano. Mantenha um tom educado e profissional e preste atenção em como a outra parte responde. Rudeza e agressão são bandeiras vermelhas e você deve considerar como pode ser tratado no futuro. Se você está negociando o preço dos tomates na feira, pode estar disposto a ignorar pequenas grosserias, mas se está pensando em assinar um contrato de dois anos com um proprietário que não responde a perguntas ou que é desrespeitoso; como eles vão lhe tratar mais tarde? Esteja sempre atento às suas reações e evite respostas sarcásticas ou rudes no calor do momento.

Prepare-se o máximo que puder antes de negociar. Antes de defender o que você deseja, você precisará antecipar todos os motivos pelos quais a outra parte pode querer contrariar sua proposta. Mesmo para pequenas negociações, como pedir para seus familiares mudarem a data de um jantar para que você possa estar presente; há três coisas que você deve estar

preparado para responder: seus principais objetivos para a interação, a possível resistência e algumas concessões ou ofertas criativas que você poderia fazer.

Seja criativo com seus objetivos, porque você pode ter sucesso pedindo coisas que poucas pessoas consideram pedir. Por exemplo, se você está comprando um carro, prefere a concessão da transferência, uma garantia estendida ou uma taxa de financiamento mais baixa em vez de um desconto no preço? Se você não pensou nisso, não pode pedir. É muito difícil ser criativo quando você está estressado, empolgado ou sob pressão. Portanto, nunca devemos esperar ter grandes ideias quando já estamos dentro de uma negociação.

No entanto, peça apenas o que você realmente deseja e ficaria satisfeito em receber. Aproximar-se com uma oferta muito ultrajante pode parecer falso ou manipulador.

Observe os detalhes, antecipe os desafios, pense no ponto de saída, converse sobre isso, avalie as opções. Para ser mais assertivo, sempre compare uma negociação a uma entrevista de emprego. Antes de se sentar com um entrevistador, você deve saber sobre a empresa, seus objetivos e com quem você trabalharia. Adote uma abordagem semelhante à negociação: quem é a outra parte na negociação? O que eles querem? Em seguida, considere todas as maneiras pelas quais você pode ser desafiado - o valor proposto por você é muito baixo, o carro alugado que você deseja não está disponível, seu parceiro tem uma reunião importante no dia em que você precisa que ele leve seu filho à uma consulta médica - e como você vai

responder. Isso evita que você saia da conversa pensando: 'Oh meu Deus, eu deveria ter dito isso ou aquilo'.

Em algum momento, você pode ficar frustrado e precisará respirar. Quais são seus sinais de aborrecimento? Você sente raiva na boca do estômago? Esteja ciente desses sinais e lembre-se de fazer uma pausa se eles surgirem. Encerre todas as conversas, mesmo se você estiver frustrado, reiterando o quanto deseja fazer um acordo com a outra pessoa. "A última impressão é uma impressão duradoura".

Depois de preparar cuidadosamente seus pontos de discussão, pratique a apresentação de sua pergunta em voz alta. Para negociações importantes, é útil ensaiar todo o cenário com um amigo que possa ajudar a apontar seus pontos cegos. Finalmente, considere outras alternativas para sua situação atual. Que outras concessionárias de carros, empregadores, companhias você poderia escolher?

No entanto, nem toda negociação será antecipada ou previsível, então você precisará pensar em soluções criativas. Digamos que a equipe da recepção de um hotel informe que, devido a um erro, o quarto que você reservou não está mais disponível. Embora você possa reclamar, pense no seu objetivo - encontrar um quarto para dormir - e o que pode compensar a inconveniência. Comece fazendo perguntas: Quando o quarto estará disponível? Que outros quartos estão disponíveis neste momento? Existem amenidades que compensariam o erro? Você poderia negociar alguns dias de refeições gratuitas em troca de um quarto com uma tarifa mais baixa do que pagou originalmente.

Aborde a conversa com curiosidade, autenticidade e generosidade. Para que ambos os lados cheguem a um acordo, você precisa se interessar pelo que a outra parte deseja. Em vez de ficar com raiva, frustrado ou ofendido quando alguém contesta sua proposta, faça perguntas abertas. Perguntas como: “O que você pensa sobre isso?” “Como isso se alinha com o que você esperava?” e “Quais são suas três principais prioridades?” “Uma pergunta bastante atrevida que usei algumas vezes e geralmente dou risada, mas geralmente uma boa resposta também”, “é 'Como posso fazer isso parecer melhor para você sem piorar para mim?' ”A pergunta mágica é:“ O que seria necessário para fazer isso acontecer? Isso convida à colaboração e traça um caminho a seguir para solicitações como mudanças estruturais no trabalho. Às vezes, a abordagem mais direta é a mais eficaz. Também sou defensor da pergunta: “Como posso conseguir um negócio melhor?”

Munir-se com mais informações ajuda a descobrir possíveis perdas ou desgastes desnecessários. Por exemplo, se você está tentando negociar com seu chefe um prazo mais longo em um projeto de trabalho, pode perguntar sobre os procedimentos do fluxo de trabalho e descobrir que sua parte do projeto deve ser concluída antes que um colega de trabalho possa começar sua contribuição. Compreender o quadro geral pode ajudá-lo a colaborar em uma solução. Quando o outro lado se sentir ouvido, a negociação irá progredir sem problemas.

Depois de aprender sobre os objetivos de sua contraparte, pense no que você pode oferecer para facilitar um acordo. Quem sabe o uso de declarações

se/então, como: “Se você puder me dar um desconto de 5%, posso pagar em dinheiro”.

Ao longo de sua pesquisa e preparação, e antes de iniciar a negociação, você deve definir um mínimo do que está disposto a aceitar. Se você está comprando um carro, qual é o preço mais alto que está disposto a pagar pela quantidade mínima de recursos, comodidades e/ou benefícios? Se você negociar um acordo melhor, ótimo; caso contrário, você ainda está satisfeito com o preço acordado. “Às vezes, não há nada adicional acontecendo que já não estivesse na oferta e, muitas vezes, já era uma oferta realmente boa”. “Não leve para o lado pessoal.”

Se você está pensando em ir embora, deixar uma negociação, equilibre as opções ou alternativas. Onde mais você pode comprar o carro? Seus preços serão comparáveis? As especificações dos outros carros correspondem ao que você está considerando? Ou você está sendo um pouco irrealista no que deseja? Essa linha de questionamento pode ajudar os negociadores a decidir se querem continuar trabalhando em um acordo ou desistir.

Não tenha medo de declinar. Negociadores devem estar dispostos a recusar qualquer acordo em potencial. “Quando você não está disposto a ir embora, não importa o que esteja negociando, você já abriu mão do seu poder”. Imagine como seria sua vida se você não aceitasse este novo emprego, comprasse este apartamento ou não conseguisse um desconto neste produto. Geralmente há um caminho a seguir sem aceitar um acordo que não o deixará feliz a longo prazo. “Esse caminho mental o ajudará a tomar uma decisão melhor”.

CARLOS AIR SEVERO MACHADO

PARA CONQUISTAR O SIM, ELIMINE O NÃO

O GAME DA BARGANHA

DO MESMO AUTOR DE
"RICO POBRE: A DIFERENÇA NÃO É O DINHEIRO" E
"EMPREENDER - NÃO É SOBRE QUEM TEM MAIS TALENTO, É SOBRE QUEM TEM MAIS FOME"